



CLUB DISTRIBUTION & RETAIL

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS DE L'IFAG



Nelly BABIN

Chef de projet événementiel et partenariat
DECATHLON FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 2009

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Je suis arrivée chez **Déathlon** en avril 2011 en ayant pour projet d'évoluer au sein de l'entreprise. J'ai commencé en tant que **Responsable de rayon** sur le magasin de Blois.

Rapidement, mon patron me propose de gérer la consolidation running, marche et sport d'eau. Je manage alors 3 personnes. Après une année où je finis, avec mon équipe, sur la 1^{ère} place région du rayon sport d'eau, mon directeur m'offre l'opportunité de prendre la responsabilité du rayon Montagne. Un beau challenge car il s'agit alors de gérer le plus gros rayon du magasin avec 4 collaborateurs. Une très belle année sur 2013 avec un record de CA battu sur le magasin et sur le rayon montagne où je clôture un CA en hausse de 19,6 %.

Mon objectif sur 2014 était de valider ma potentialité par le travail du linéaire qui est le premier « vendeur » dans nos magasins et une compétence primordiale de notre fiche métier. Au bout du compte, une victoire et un travail reconnu du linéaire par mon DR et par les DM.

En octobre 2014, je deviens **responsable d'exploitation et du service clients** du magasin de Châteauroux. C'est un management transversal par projet.

Le service clients est un management direct des 8 collaborateurs du service, des caisses, des paiements différés, des cartes cadeaux... Après 4 ans, je deviens Directrice du Magasin de Amilly (45) où je reste un peu plus de 3,5 ans.

Depuis 2020, je suis en charge de l'événementiel et des partenariats au siège de Decathlon France.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'enjeu demain sera surtout humain avec un réel savoir-faire, de la part des managers, concernant le pilotage du changement.

Si tu changeais de métier ?

Créer mon entreprise dans le domaine du sport plutôt avec une dimension humaine qui consisterait à aider les personnes à grandir ou à évoluer.

Et pendant ton temps libre ?

Passionnée de sport, j'essaie de pratiquer toutes les semaines une activité : course à pied, vélo, sports extrêmes (parachute, parapente, saut à l'élastique...).

Tes plus belles réussites

- Mes performances économiques sur le rayon sport eau en 2011 ainsi qu'en 2013 sur le rayon montagne (Perf A +19,6 % de progression du CA).
- La reconnaissance de mon travail sur le linéaire, au niveau régional.



Valery BOROCCO

Directeur Régional CARREFOUR

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je suis entré chez **Carrefour** lors de ma 3^e année à l'IFAG en 1992. J'y suis toujours en ayant changé de poste environ tous les 2 ou 3 ans.

Comme souvent en Grande Distribution, j'ai alterné dans un premier temps des postes fonctionnels et opérationnels : **chef de produits sur l'alimentaire, directeur de supermarché puis acheteur épicerie**. En 2000, je bascule sur le non alimentaire en tant qu'**acheteur téléphonie et bureautique** des 200 hypermarchés français. Deux ans plus tard, je prends en charge les **achats du département « photo »**. En 2006, mon désir de retrouver à nouveau une activité opérationnelle m'amène au poste de **chef de département produits frais** d'un hypermarché.

En 2007, je suis nommé à la **direction des achats de « l'image et du son »** pour la France. Fin 2010, le groupe me propose la **direction des achats des produits nomades** pour la **France et l'Espagne**, les 2 plus gros pays du groupe (90 M€ d'achats). Depuis 2014, c'est une responsabilité plus Franco-française qui m'est confiée avec la direction du Front Office sur l'ensemble des produits techniques (Electroménager-Multimédia).

Je manage 15 responsables régionaux qui ont pour mission de garantir la mise en place de notre stratégie dans nos hypermarchés mais aussi de coacher nos quelques 1600 vendeurs. Trois ans plus tard, je prends la direction régionale de l'Île de France.

Une expérience professionnelle marquante ?

Ma 1^{ère} expérience de management : J'avais 26 ans et dirigeais un magasin de 25 personnes ! Sinon, mes missions à caractère international qui ont nécessité une capacité d'adaptation culturelle.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La mobilité, les objets connectés, le multi-canal, tout un programme !

Si tu changeais de métier ?

J'aurais aimé être sportif professionnel et plus particulièrement rugbyman.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai fait du rugby jusqu'à 40 ans, une véritable passion ! Aujourd'hui, je fais du tennis (classé 15/4) et du Golf.

Tes plus belles réussites

- Je n'ai pas de réussite particulière qui me vienne en tête. C'est plutôt une succession de challenges réussis mais aussi parfois des échecs, qui rendent une expérience professionnelle enrichissante.
- Sinon, avoir trouvé un équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie personnelle représente pour moi la seule vraie réussite ! C'est ce qu'on appelle aujourd'hui le « work-life balance » !! C'est très en vogue.



Thomas Guillaume BOURGEOIS

Chef de groupe marketing MIELE

IFAG Lyon - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai intégré **Décathlon** pendant mon stage de fin d'études en 2006. J'ai très vite eu à encadrer des équipes allant de 5 à 10 personnes dans différents « univers » de produits.

En 2009, j'ai eu l'opportunité d'intégrer **Media-Saturn** au sein d'un système de distribution décentralisé me permettant de mettre à profit mon expérience de manager mais également de gagner en autonomie et en responsabilités. J'ai participé à l'ouverture du second magasin de l'agglomération lyonnaise et puis de la grande surface commerciale d'Europe dédiée au gros électroménager à Rosny (Domus). Il s'agissait de gérer 2000 m² de matériel, 6,5 M€ de CA et 10 personnes.

En 2011, je rejoins **Pixmania** pour devenir chef de produit gros Electroménager durant 2 ans. En Février 2013, je deviens chef de produit lavage pose-libre au sein du Groupe **Candy Group**. Un poste que j'occupe jusqu'en juin 2015 où je rejoins **Miele**. Pendant 1 an, je suis en charge du marketing « Cuisson encastrable ». Depuis 2016, je prends la responsabilité de chef de groupe Marketing des appareils de cuisine en charge de l'offre, offre produits, partenariats et animations culinaires.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle qui m'occupe aujourd'hui, sans hésitation, au regard de la taille du magasin dans lequel j'évolue, des possibilités qui me sont offertes mais aussi de la nature de mes interlocuteurs quotidiens.

Les tendances à venir dans ton métier ?

La concurrence féroce exercée notamment sur les prix par les sites de vente en ligne doit nous forcer à repenser les magasins et les services que ces derniers proposent aux clients. Il faut « humaniser » les grandes surfaces afin que celles-ci offrent une vraie différenciation et surtout une vraie plus-value pour nos clients. Il y a beaucoup de pistes à explorer dans ce domaine, c'est ce qui rend mon métier passionnant.

Si tu changeais de métier ?

Je conserve toujours en tête le souhait de devenir un jour entrepreneur.

Et pendant ton temps libre ?

J'accorde beaucoup de mon temps libre à mes amis qui sont pour moi source d'énergie. Je profite également de mon temps libre pour monter à cheval ou bien m'adonner à une partie de Golf.

Tes plus belles réussites

- La reconnaissance de mon travail par mes collaborateurs.
- Fédérer mes équipes autour d'un projet et leur permettre d'évoluer professionnellement.



Alexandre CHAMPIRE

Conseiller de franchise CARREFOUR CONTACT

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT tech de co, j'intègre l'IFAG et effectue mon stage de 3^e année chez **Prodim** (Shopi, 8 à 8, Marché Plus et Proxi) qui s'appellera **Carrefour Proximité** en 2010. Ma mission : redynamiser le programme fidélité des 60 Shoppi de la région SO. Après 6/7 mois, l'enseigne me propose un CDD de 18 mois pour former et animer les équipes d'hôtesse lors du changement de marque. Je visite alors 2 à 3 magasins par semaine.

A partir de 2011, le redéploiement d'un outil de proposition de commandes automatiques m'est confié. Durant 1 an, je le dynamise et rencontre un excellent accueil des différents acteurs. Puis, je décide d'intégrer un magasin spécialisé dans la formation des franchisés, dit « magasin école », afin d'améliorer mon expérience terrain. Adjoint du directeur, j'ai dû assurer la direction du magasin par intérim durant 5 mois lorsque celui-ci est subitement parti. Manager une équipe de 23 personnes, former les franchisés tout en gérant le magasin, fut une expérience extrêmement riche. Depuis 2012, je conseille les franchisés de **Carrefour Contact**.

A l'avenir, j'espère évoluer en gérant des formats de magasins très différents pour intégrer, un jour, la direction.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La direction par intérim d'un « magasin école » durant 5 mois. J'ai compris la complexité du management d'une équipe (3 agents de maîtrise, 1 cadre et 18 employés) et appris à gérer le personnel, les paies, les recrutements, les licenciements, les marges, la formation des franchisés. Ces quelques mois m'ont permis de faire des bonds !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les hypers sont en déclin et les commerces de proximité progressent. Le format de proximité sera celui qui fonctionnera le mieux à l'avenir.

Si tu changeais de métier ?

Ouvrir un restaurant ou un hôtel.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais un peu de sport : Golf, foot, footing mais surtout je joue de la guitare...avec un autre IFAGuien (Laurent Delmas) !

Tes plus belles réussites

- Le déploiement de l'outil de commandes automatiques a créé une belle et réelle synergie entre tous les acteurs en interne : les magasins ont mieux commandé et fait plus de marge, les entrepôts ont gagné en fluidité et rotation de stock.

C'est une grande fierté pour moi car les interlocuteurs concernés ont tous reconnu l'utilité et les bénéfices du travail effectué.



Michel CHARMASSON

Global Sales Director

GROUPE ÉMINENCE

IFAG Toulouse - Promotion 1995

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon BTS de gestion en poche, j'entre à l'IFAG avec l'idée d'entamer une carrière commerciale. Ainsi dès ma 3^e année, **Orangina** me propose un poste de chef de secteur stagiaire en CDD puis m'embauche en CDI en tant que chef de secteur auprès de la Grande Distribution. Ces trois années sur le terrain m'amènent ensuite au service Développement des ventes du Groupe situé à Marseille où je reste 2 ans.

En 1999, j'accepte le poste de Chef des ventes régional (Sud Est) chez **Eminence** pour y piloter une équipe de 7 commerciaux. Puis j'évolue à l'international en devenant Responsable des ventes export pour **Athena**, la 2^e marque du Groupe Eminence. Je sillonne l'Europe pendant 2 ans et reviens en France pour être nommé Responsable Grands comptes GMS en France. Carrefour, Leclerc, Intermarché, Système U sont mes clients pendant 4 ans. En 2006, je deviens Directeur d'enseigne des 2 marques du Groupe et, à ce titre, manage une équipe de 3 responsables grands comptes.

Mi 2009, je suis promu Directeur commercial du **Groupe Eminence** sur la partie GMS, en charge d'une équipe de 50 personnes. Depuis 2020, je suis Global Sales Director du Groupe.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement, le poste que j'occupe actuellement car il nécessite une posture de chef d'orchestre. D'un côté, il faut des compétences variées en négociation, finances, supply chain, juridique, RH et, de l'autre, le management des équipes suppose de répondre à leurs attentes avec fermeté, écoute et motivation.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dans le textile, les cycles de ventes s'accroissent. Avant, ces derniers étaient semestriels, aujourd'hui, ils sont trimestriels et demain ils seront mensuels ! Il n'y a plus de « temps mort » et, je dirais que la nouveauté devient un mode d'organisation... structurel !

Si tu changeais de métier ?

Sans doute de la formation ou du consulting.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais pas mal de sport et particulièrement du vélo. Soit de la route le week-end (une centaine de km) soit du VTT avec des Raid longue distance (24h de VTT). Je suis également 1^{er} adjoint de ma commune, en charge des finances.

Tes plus belles réussites

- Avoir doublé le CA du Groupe dans les GMS ces dix dernières années et avoir ainsi réussi à participer au leadership d'Eminence dans le sous-vêtement masculin.
- Avoir su fédérer l'ensemble des équipes autour de plusieurs valeurs fortes : le résultat, l'action, la convivialité.



Sylvie COELHO

Contrôleur de gestion Branche Grands Magasins GALERIES LAFAYETTE / BHV

IFAG Paris - Promotion 2005

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un BEP compta, j'ai réintégré la filière classique pour faire un Bac STT (Sciences Techniques & Tertiaire) puis un BTS compta/gestion. Nous voulions, avec mon père, retourner au Portugal et monter une entreprise. Aussi, j'ai voulu développer mes connaissances dans ce domaine d'où l'IFAG.

C'est en 3^e année que j'ai commencé aux **Galerias Lafayette** en tant qu'assistante contrôleur de gestion. J'étais en charge du contrôle des 60 magasins en Province qui comprend les magasins eux-mêmes mais aussi les restaurants, les agences de voyages, Lafayette Gourmet. Le magasin d'Hausmann et celui de Berlin sont gérés à part ! A la fin du stage en 2005, je suis embauchée pour devenir contrôleur de gestion Siège et suivre les frais de fonctionnement. Après 2 ans, on me propose de prendre le poste de Contrôleur de gestion Branche Magasins Galeries Lafayette.

En 2009 mon périmètre s'est élargi à l'international avec les magasins à Berlin, Casablanca et Dubaï. Aujourd'hui, je consolide les résultats de la Branche Grands Magasins (BHV et GL), l'international et le Siège.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Lors de l'intégration du BHV aux Galeries Lafayette, il y a eu un nouveau DAF, une réorganisation du service, une nouvelle équipe. Il a fallu refaire ses preuves alors qu'une partie de l'équipe que je connaissais partait. Cela m'a appris à prendre du recul tout en faisant confiance en l'avenir.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le contrôleur de gestion est devenu un vrai « Business Partner » qui doit maîtriser les enjeux stratégiques de l'entreprise. En dehors du fait d'être rassurant, ce dernier devra demain être plus pro-actif, proposer des solutions alternatives aux directions opérationnelles si des activités ne sont pas rentables par exemple.

Si tu changeais de métier ?

J'adore la mode et je me verrais bien faire du relooking, du conseil en image !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du yoga 2 fois par semaine (1 heure à chaque fois) et m'occupe le plus possible de ma fille.

Tes plus belles réussites

- Mon 1^{er} poste aux Galeries Lafayette. J'ai réussi à tisser des liens et un réseau au siège avec les directeurs de la Branche en étant très jeune. Plus tard, cela m'a permis d'être plus à l'aise et de réitérer ce type de proximité avec les directeurs de magasins.
- Aujourd'hui après la mutualisation avec le BHV, je suis un lien siège/magasin en interne.



Olivier DOS SANTOS

Responsable administratif et financier
DECATHLON FRANCE

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Sportif de haut niveau jusqu'à mes 18 ans au centre de formation du TFC. Le sort a voulu que je continue différemment, j'ai choisi de poursuivre mes études supérieures à l'UFR STAPS de Toulouse, où j'y ai obtenu une licence en management du Sport. J'intègre par la suite l'IFAG Toulouse en alternance pour avoir une expérience professionnelle sur le terrain, et rentre au sein de **Decathlon** dès ma 1^{ère} année à l'IFAG en tant que vendeur en magasin pendant 2 ans puis chef de rayon avec en charge de 2 stagiaires lors de ma 3^e année d'IFAG.

Une fois mon diplôme en poche, on me propose de faire l'ouverture d'un **Decathlon à Albi**. Chef de secteur, je manage 4 personnes et gère 2M€ de CA pendant 2 ans. Puis, je suis devenu chef de secteur au **Decathlon de Portet sur Garonne** et gère un périmètre de 4,5M€ avec une équipe de 10 personnes.

Mon poste actuel m'a fait gravir un échelon supplémentaire pour devenir responsable d'exploitation chez **Decathlon à Toulouse**.

Depuis mars 2017, je suis directeur du magasin **Decathlon de Portet sur Garonne**. Depuis 2018, je suis RAF au siège de Decathlon près de Lille.

Une expérience professionnelle marquante ?

L'ouverture du magasin à Albi fut une formidable aventure humaine, de plusieurs mois, pour être prêt le jour J. J'ai eu l'occasion de piloter l'implantation des 1200m linéaires ainsi que la formation des 50 personnes tant pour la partie approvisionnement, linéaire, vente.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les grandes surfaces spécialisées (GSS) doivent offrir leurs produits tant en magasins que sur le net. Decathlon sait très bien agencer les deux et a su prendre le virage numérique. En interne, nous travaillons déjà au quotidien avec des smartphones et une application Decathlon qui nous permet de gérer les stocks, passer des commandes, sortir des fiches produit, modifier les prix.

Si tu changeais de métier ?

En fait, je reviendrai vers ce que je voulais faire au départ en intégrant l'IFAG, à savoir du contrôle de gestion.

Et pendant ton temps libre ?

Je cours 3/ 4 fois par semaine pour préparer des courses (10km, semi-marathon et marathon) et pratique le tennis (15/5).

Tes plus belles réussites

- L'accompagnement pendant 1,5 an d'un vendeur qui est aujourd'hui devenu responsable de rayon. J'ai pu ainsi transmettre ce que moi-même j'avais vécu.
- Mon évolution chez Decathlon



Olivier DUPONT

Directeur de Division Public Développement
Omni canal – France Belgique
EUGENE PERMA

IFAG Paris - Promotion 1988

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès que j'ai fait le choix de l'orientation de ma carrière vers la vente, je me suis donné pour objectif de devenir directeur général à 40 ans. J'y suis ! Plus sérieusement, après l'IFAG, j'ai cherché un grand groupe international présent dans le circuit de la grande distribution et je suis entré chez **Kraft Foods** (Kréma, Kiss Cool, Malabar...) France. En 8 ans, je suis passé du poste de chef de secteur grande distribution, à celui de directeur trade marketing et développement des ventes. Depuis, j'ai enchaîné une demi-douzaine de postes, chez **Seagram France distribution** (vins et spiritueux), **Yoplait**, **Cadbury** (boissons sans alcool) en élargissant mon champ d'expérience à l'international. Il y a 6 ans, j'ai intégré le groupe français **Eugène Perma**, spécialiste des produits capillaires. D'abord en tant que DG des produits grande consommation et, depuis quatre ans, en tant que DG international.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce serait Seagram, où j'ai d'abord été directeur de clientèle grande distribution puis directeur national des ventes.

J'y ai vécu l'ambiance particulière de fin de vie d'une entreprise qui a été vendue, mais j'ai tenu à rester solidaire de mon équipe commerciale jusqu'au bout. De mon moral dépendait celui de mes collaborateurs, je me sentais une responsabilité morale envers eux... Je suis sorti plus fort de ces moments quelquefois difficiles.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Je pense que la tendance est à la proximité avec la croissance des supermarchés. La déshumanisation actuelle atteint ses limites, on va revenir à des choses plus simples après la surenchère actuelle de certaines marques. J'inculque pour ma part à mes équipes le respect du consommateur.

Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur des produits de grande consommation, pourquoi pas en parfumerie ou parapharmacie. Je prendrais des parts dans une entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe le temps qui me reste avec ma femme et mes deux filles, avec qui je fais du jogging ; je fais aussi un peu de vélo.

Tes plus belles réussites

- Depuis que j'ai intégré mon poste actuel de directeur général international. La croissance d'une marque comme Pétrole Hahn, et aussi Eugène Color dont on a, en 5 ans, multiplié par deux les volumes de vente dans un marché en recul.

Nous sommes devenus la 2^e marque du marché

C'est le fruit du travail de toute une équipe.



Paul-Henri DURET

Directeur Commercial DECATHLON MULTIFORMATS

IFAG Lyon - Promotion 2000

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après mon DUT Tech de co à Paris, j'intègre l'IFAG à Lyon et travaille comme commercial chez **Extand** (services de transports de colis) pendant 2 ans. Je m'aperçois vouloir devenir commerçant plutôt que commercial sur la route toute la journée. Passionné de sport, je décide de postuler chez **Decathlon** à Lyon Part-Dieu et deviens **Responsable de rayon** en 2001. J'y reste 4 ans et manage différents univers avec des équipes variant de 2 à 8 personnes.

Je suis ensuite nommé **Responsable d'exploitation** du magasin de Bron. Un poste que j'occupe 6 mois pour devenir très vite Directeur adjoint pendant 1,5 an toujours à Bron. Après cette formation, je deviens **Directeur du magasin** de Saint Etienne à 32 ans, et manage une équipe de 65 personnes.

En 2012, je travaille au siège de Decathlon comme **merchandiser** de la marque **Kipsta** en charge des sports indoor comme le basket, hand, volley mais aussi le rugby sur la zone Europe, Inde et Chine. Cinq ans plus tard, je suis promu Directeur Commercial des **Decathlon Multiformats**.

Une expérience professionnelle marquante ?

Lorsque j'ai été Directeur de magasin à 32 ans à la tête d'une équipe de 65 personnes. Ce fut une expérience de manager très riche car on est très exposé et clairement en 1^{ère} ligne mais, en même temps, on peut insuffler son style.

Les tendances à venir dans ton métier ?

J'en vois deux essentielles :

- le développement de supports mobiles afin de faciliter le travail d'implantation des linéaires en magasin pour les responsables de rayons.
- L'alignement du merchandising digital avec le merchandising physique afin d'élaborer une logique identique qui facilite la recherche produite pour les clients.

Si tu changeais de métier ?

Journaliste sportif, un vieux rêve !

Et pendant ton temps libre ?

Du foot et du basket en semaine et le week-end en famille avec mes enfants.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné et suivi des projets de vie - chez Decathlon ou ailleurs - de collaborateurs appartenant au magasin de Saint Etienne que j'ai dirigé à une époque. Je suis encore en relation avec certains.
- Fier d'appartenir à une société qui permet d'occuper des postes extrêmement variés, avec beaucoup de responsabilités et cela très jeunes.



Jérôme FLORIACH

HRD Western Europe, Middle East & Africa
GEODIS

IFAG Lyon - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon passé familial dans les transports m'a sans doute amené à devenir un spécialiste des RH dans ce secteur, dès ma sortie de l'IFAG en 1989. Je commence en occupant différents postes au sein des transports Rivoire à Saint Etienne (filiale du Groupe Ziegler) : contrôleur de gestion, achats, gestion de projet...

En 1997, **Ziegler** me propose d'être RRH d'un établissement local de 150 personnes. Au fil du temps, mon périmètre devient régional avec la gestion de 500 puis de 1000 personnes.

En 2004, **Calberson** (filiale de Geodis) me recrute en Rhône-Alpes pour prendre en charge la responsabilité des Ressources Humaines des 1500 salariés de la région. En 2007, je deviens Directeur des Ressources Humaines (DRH) de la Division Logistics de **Geodis**. A l'époque, nous étions 4000 collaborateurs. Aujourd'hui, nous sommes 7500 salariés implantés dans 9 pays (France et Europe).

En juin 2018, j'élargis mon périmètre en devenant DRH Western Europe, Middle East & Africa.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le 1^{er} conflit collectif que j'ai eu à gérer en 2007 en tant que représentant de la Direction. Durant ces périodes délicates, l'agressivité des partenaires sociaux peut mettre en danger votre intégrité physique. C'est un phénomène nouveau qu'il faut apprendre à gérer !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Réussir à allier une croissance forte et rapide des effectifs avec des moyens restreints. Cela suppose d'avoir un bon niveau de ressources internes pour anticiper ces mouvements et pouvoir très vite mettre en place des équipes opérationnelles.

Nous nous devons également d'avoir de plus en plus une approche RH multiculturelle et des baromètres de satisfaction pour nos collaborateurs.

Si tu changeais de métier ?

Occuper un poste de Direction Générale dans une activité de services.

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes trois enfants et puis un peu de sport variable selon les saisons : vélo, ski, golf.

Tes plus belles réussites

- J'ai mis en place un centre de formation dans toutes les sociétés où j'ai exercé. C'est une grande fierté car 15 ans après, ils existent toujours !
- A la création de la division Logistics chez Geodis en 2007, j'ai mis en place « la Charte de la satisfaction collaborateurs » en France. Aujourd'hui, la plupart des dirigeants ont déployé l'outil au niveau européen.



Thomas GIROUD

Responsable des ventes secteur
LIDL

IFAG Lyon - Promotion 2010

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait ma Licence pro à l'institut Distech (où je suis sorti Major de promo) en alternance en tant qu'assistant chef de rayon chez **Géant Casino**. L'IFAG m'a ensuite permis d'acquérir une expérience en grande distribution mais côté fournisseur. En effet, j'ai vendu la marque de champagne **Martel & de Cazanove** en GMS durant 2 ans. Une fois mon diplôme en poche, **Labeyrie** me propose la responsabilité d'un secteur où je manage en direct 5 Merchandisers. J'y reste 5 ans et démissionne pour rejoindre **Lidl**.

Mon poste actuel de Responsable de secteur consiste à vérifier si le concept Lidl est bien appliqué dans les 5 magasins de mon périmètre (Départements 01 et 38). Ainsi, je tourne dans chaque magasin, qui comprend entre 15 et 25 collaborateurs, pour valider leur bon fonctionnement opérationnel. Je suis également un appui pour les directeurs concernant le commerce, le recrutement, les contrats de travail, les entretiens... Il s'agit d'un poste à responsabilité très polyvalent.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Les enseignes de distribution font évoluer leur concept en permanence. Aussi un

manager dans ce secteur requiert trois qualités essentielles : énergie, agilité et ouverture d'esprit. Phénomène qui explique, sans doute, le rajeunissement du management dans la grande distribution et chez Lidl en particulier avec une moyenne d'âge à 30/35 ans.

Ce que la vie t'a appris ?

Que l'on n'a rien sans travail et qu'il faut savoir commencer par le bas. La persévérance et la détermination finissent toujours par payer. Une personne qui se donne les moyens de réussir s'en sortira toujours. Je pense qu'il y a une justice professionnelle.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mon énergie et mon envie de relever des challenges dans une entreprise qui veut aller vite et qui se donne les moyens de ses ambitions. Ma polyvalence et mon adaptabilité acquises lors de mon cursus scolaire - en DUT et à l'IFAG - mais aussi tout au long de mon parcours professionnel.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille beaucoup et consacre mon temps libre à ma famille, mes amis et la lecture de magazines éco (Challenges, Management...)

Ton ambition?

Développer un leadership basé sur l'empathie et le dialogue.

Ta philosophie de vie ?

Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin



Jocelyn JEANNIARD

Directeur de région - CARREFOUR MARKET
Président d'IFAG Alumni de 2011 à 2016

IFAG Montluçon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Montluçon en 1994, je côtoie le milieu de la distribution en vendant, durant 1,5 an, les produits de chez **SEB** aux grandes surfaces. A 26 ans, je saute le pas et devient, Directeur stagiaire des **Supermarchés Stoc** qui m'amène, en fin de formation, à prendre la direction d'un 1er magasin de 6 millions d'euros de CA. L'enseigne rachetée par Carrefour se transforma au fil du temps en supermarchés Champion pour devenir aujourd'hui Carrefour Market.

Le travail en équipe et le management exercés pendant 7 ans à la Direction de 3 magasins différents m'amènent à devenir Responsable des Ressources Humaines Rhône-Alpes toujours chez **Carrefour Market**. Durant 4 ans, je m'occupe du recrutement, de la formation et de la gestion de carrières des équipes de 40 magasins.

En 2004, je change de casquette et anime sur la Région Parisienne jusqu'à mi-2009 un réseau de 9 magasins Carrefour « franchisés » en tant que Conseiller de franchise.

Depuis, je suis revenu en région Rhône-Alpes pour occuper le poste de Directeur de région Carrefour Market.

Cette région regroupe aujourd'hui 11 magasins intégrés, qui génèrent 150 M€ de CA et emploie plus de 600 personnes.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon 1^{er} magasin en tant que Directeur : à 26 ans, je devenais le Patron d'une petite PME, où j'ai tout appris du commerce, du management et de la gestion, avec au bout la fierté d'avoir redressé le magasin.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'omnicanal : le développement de tous les canaux pour accéder et servir les clients : le drive, l'internet, la livraison à domicile, le clic and collect ...

Si tu changeais de métier ?

Ce serait pour créer mon entreprise.

Et pendant ton temps libre ?

J'animais jusqu'à la semaine dernière avec plaisir et engagement l'Association Alumni depuis 5 ans. Je tente de me réserver un peu de temps entre mes enfants, mes amis (autour d'une bonne bouteille de vin) et le sport. Allez l'OL, le Lou et l'Asvel !

Tes plus belles réussites

- Mes enfants avant tout
- Mon parcours
- Mon engagement associatif



Laurent LECOEVRE

Président-Directeur Général TUPPERWARE BRANDS

IFAG Paris - Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'aurais pu choisir la banque. J'ai finalement embrassé le secteur automobile pendant 15 ans avec plus de 7 ans chez **BMW** à des fonctions de marketing et d'après-ventes puis chez **SAAB**, encore un peu plus de 7 ans. Là, je suis passé de Directeur Régional à responsable de publicité puis chef de gamme au sein du service marketing.

Puis j'ai eu envie de bouger et de voir autre chose. Mon master en Management stratégique à l'ESCP, suivi pendant mon activité chez SAAB, m'a aidé à changer de braquet. C'est donc en toute logique qu'en 2005, le groupe **Tupperware** m'a proposé un poste de Directeur Marketing France.

J'y suis resté 4 ans avant d'être chassé en 2009 par **Primavista**, un groupe de 1000 personnes, leader français de la photographie en maternité et milieu scolaire réalisant 75 M€ de chiffre d'affaires. En charge tout d'abord de la direction générale d'**ABC Photo**, une filiale de 250 personnes, j'ai été nommé en avril 2011 Directeur Général Adjoint du groupe **Primavista**.

A partir de 2014, je reviens chez **Tupperware France** en tant que DG Adjoint, une société que je connais bien !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Tupperware où j'ai travaillé comme un forcené avec une jubilation sans pareille ! Les américains vous laissent toute latitude tant que ça marche et que votre travail ramène du cash. Cette liberté favorise la créativité, la prise d'initiative. C'est extrêmement valorisant !

Si tu changeais de métier ?

Le développement à l'International car notre modèle « industrialisé » de photos en maternité et en milieu scolaire n'existe pas vraiment dans les autres pays européens. Leur manière de procéder reste encore très artisanale et localisée.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Architecte. Au fond, c'est un peu ce que je fais aujourd'hui avec des services ou des produits, une logistique, une force commerciale...

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille avec mes 4 enfants en priorité. Je pratique aussi de l'aviron en club depuis 6 ans.

Tes plus belles réussites

- Chez Tupperware en 2007/2008 où j'ai gagné l'Award du Manager de l'année dans le monde !
- Mon passage de 9 mois chez ABC Photo où j'ai dû apprendre un nouveau métier rapidement tout en mobilisant les troupes pour améliorer les résultats. Nous sommes passés de -10% de résultats à +10% en quelques mois !



Florence LIMA (Née KIMOUN)

Ressources Humaines DECATHLON CITY

IFAG Lyon - Promotion 2007

Ambassadeur
entreprise

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai fait toutes mes études en alternance : un DUT GEA en tant qu'assistante de gestion dans un cabinet d'architecture intérieure puis ensuite à l'IFAG Lyon où j'ai occupé le poste de chargée de recrutement chez **Vediorbis devenu Randstad** pendant mes 3 années d'études. L'aventure s'est ensuite poursuivie en CDI pendant 2 ans.

En 2008, je décide de rejoindre **Decathlon** à Lyon en tant que gestionnaire de paie. Je voulais faire des RH et le passage à ce type de poste me semblait indispensable. Après 2,5 ans, la direction me propose la responsabilité de la gestion sociale et de la formation au siège de Lille. Pendant 3 ans, je suis en charge de l'animation de l'alternance et du contrôle de gestion sociale (fiscalité formation, Nao, Opca, apprentissage...).

Depuis septembre 2014, j'occupe le poste de responsable paie logistique. Avec une équipe de 3 personnes, nous gérons les 2500 feuilles de paies des collaborateurs travaillant dans les 13 entrepôts Decathlon situés en France. En 2017, je deviens Leader Paie RH au siège puis 1 an plus tard Responsable des Ressources Humaines de **Decathlon City**, un nouveau concept de magasin en ville, pour développer le sport de proximité.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez Vediorbis / Randstad où j'ai découvert la réactivité et la polyvalence des métiers RH. Dans une même journée, nous pouvions réaliser des entretiens, rédiger des contrats, faire une paie, chercher des candidats...

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les métiers de RH s'orientent inéluctablement vers le bien-être au travail. Nous tendons à devenir des responsables qualité de vie au travail cherchant à mettre en adéquation les volontés des collaborateurs et la réalité de l'entreprise. Il se trouve que cette philosophie existe déjà depuis longtemps chez Decathlon. Alors la mutation s'opère très naturellement dans tous les départements de l'entreprise.

Si tu changeais de métier ?

J'ouvrirais une crèche d'entreprise !

Et pendant ton temps libre ?

Je fais du running 3f/sem et suis passionnée de cuisine. Un hobby qui m'a d'ailleurs donné l'idée d'organiser régulièrement des ateliers culinaires pour consolider mon équipe.

Cap sur DECATHLON !

Florence LIMA propose :

- D'échanger avec toi sur la culture de l'entreprise pour mieux préparer ta candidature.
- De te mettre en relation avec des contacts susceptibles de recruter.

florence.lima@decathlon.com

DECATHLON

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE



Nadia MOULFI

Responsable Marketing Opérationnel
et Communication
GEODIS | Distribution & Express

IFAG Paris - Promotion 2003

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après un bac scientifique et un BTS en compta/gestion, je décide de faire l'IFAG pour obtenir une formation généraliste. Je dois dire que les travaux de groupes et la créativité demandée à l'IFAG m'ont aidée tout au long de ma carrière. Le déclic pour le commerce s'est produit lors de mon stage chez **EPITECH** en 3^e année de l'IFAG. Un cabinet de recrutement où j'ai appris le challenge, la négociation, la prise de rdv téléphonique... Je poursuis en devenant Manager commercial chez **CASINO** au siège de Saint-Etienne.

Mais la grande distribution ne m'a pas plu et je deviens commerciale chez **SERNAM**, en 2003, au moment où celle-ci sort du giron de la SNCF pour devenir une société privée. Quatre ans plus tard, je deviens chef des ventes (équipe de 3 commerciaux) puis en 2010, à 30 ans, la plus jeune Directrice régionale des ventes (Sud-ouest / 20 commerciaux).

En 2012, **GEODIS** rachète partiellement **SERNAM**. Je poursuis au sein de la division **GEODIS DISTRIBUTION EXPRESS**, leader français avec 10 000 collaborateurs répartis dans 110 agences. En 2020, la mutation de mon époux me permet de m'ouvrir à de nouveaux horizons puisque depuis le 1/09/2020 je suis nommée Responsable Marketing

Opérationnel et Communication de la division. De retour à Paris après 17 années passées à Bordeaux, je suis en charge avec une équipe de 5 personnes des outils de communication d'aide à la vente et m'assure de l'homogénéité de l'image en externe (réseau sociaux...).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La responsabilité environnementale des transporteurs représente un enjeu majeur pour le futur. D'ailleurs, nos Posts sur LinkedIn, traitant de ces sujets, suscitent intérêts et commentaires. L'évolution passera, sans doute par des investissements dans des véhicules propres. La 2^e tendance forte se situe dans la digitalisation de nos process et de la relation client.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Mes managers et mes équipes disent que mon exigence, ma rigueur et ma capacité à anticiper font un bel équilibre avec ma positive attitude, mon enthousiasme et mon dynamisme.

Et pendant ton temps libre ?

La lecture et voyager « sac à dos sans préparation ». Avec mon mari, nous avons adoré aller à la découverte du monde (Australie, Afrique du Sud, Costa Rica, Etats-Unis, Japon, Canada, Europe...).

Ta philosophie de vie ?

J'aime l'humain, le contact, la rencontre alors « Aime ton prochain, il te le rendra bien » me correspond tout à fait.

Ce que la vie t'a appris ?

Le sens des valeurs, le respect, l'humilité, l'écoute sincère pour bien comprendre l'autre.

Mais aussi l'importance des mots et la richesse de notre langue.



Frédéric MUNOZ

DAF & DRH

GROUPE HMD (Menuiserie)

IFAG Lyon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une formation IAE à Lyon III, j'ai souhaité poursuivre des études davantage centrées sur l'entreprise et le terrain. L'IFAG m'a proposé cette option avec une 3^e année chez **SOGEPAR**. Durant 1 an, je me suis occupé du contrôle comptable d'un franchisé Campanile et 1^{ère} classe avec la gestion de 6 établissements hôteliers.

En 1994, je deviens contrôleur de gestion chez **Fima** (menuiserie industrielle) comprenant 4 sites de production et réalisant 300 MF de CA avec 140 personnes. Au bout de 4 ans, un cabinet de recrutement me propose le poste de responsable comptable et financier de **l'Olympique Lyonnais**. Je m'occupe durant 9 ans de la comptabilité, du suivi de trésorerie, du budget et participe à la très forte croissance de cette SASP (Société Anonyme Sportive Professionnelle), cotée en bourse en 2007.

En 2007, j'entre comme DAF chez **Clair de baie, un Franchiseur**, développant un concept de vente directe de menuiseries chez les particuliers. Mon périmètre comprend la partie comptable et financière mais aussi la présentation du concept et le Back Office de cette filiale de 50 personnes appartenant au Groupe Coralu (1100 pers. – 130 M€).

À partir de janvier 2014, je prends un nouveau challenge en tant que DAF et DRH du **Groupe HMD**.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'arrivée de Sonny Anderson à l'OL. Il s'agissait, à l'époque, du plus gros transfert de joueur en France pour un montant de 18 M€. Il fallait mettre en place les lignes de crédit nécessaires, batailler sur les frais financiers, effectuer des virements élevés pour payer cash, le tout avec une vigilance importante concernant les documents des instances internationales. C'est à cette époque que Pathé est devenu actionnaire de l'OL en injectant 15 M€.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le rôle de DAF doit aujourd'hui prendre en compte la dimension informatique pour gagner en productivité. On s'éloigne du rôle de comptabilité de base pour aller vers du contrôle de gestion prévisionnel.

Si tu changeais de métier ?

Dans le recrutement, chasseur de têtes. J'aime essayer de détecter le potentiel des individus.

Et pendant ton temps libre ?

M'occuper de ma femme et de mes 2 filles, lire des romans historiques. En 2004, j'ai investi du temps et de l'argent pour aider un ami à monter sa société.

Tes plus belles réussites

- Avoir accompagné la croissance importante de l'OL où l'on est passé de 2 à 8 personnes pour le service financier, et pour l'ensemble du staff de 50 à 220 personnes en 9 ans !
- Nous avons réussi à obtenir la confiance de nos partenaires financiers au point d'avoir 22 M€ de ligne de crédit « en blanc » c'est-à-dire adosser à aucune garantie.



Ludivine PIGNEL-DUPONT

Responsable énergies AUCHAN

IFAG Lyon - Promotion 2001

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après mon Deug de Droit, j'ai suivi l'exemple de mon père en faisant l'IFAG. De 2000 à 2005, j'étais négociatrice puis responsable d'équipe pour trouver des sites afin de déployer (antennes) des réseaux de téléphonie mobile en particulier chez **CEGELEC**.

Souhaitant évoluer, **CEGELEC** me propose en 2005 un poste d'acheteur Grands projets Internationaux. Je gère les achats opérationnels « Infrastructures et mobilité » (de 15 à 54M€) à savoir tout ce qui concerne les énergies, rails, tunnels, routes.

En 2010, je reprends mes études pour faire un **Mastère spécialisé à l'EM Lyon « Acheteur Manager International »**.

Cette étape me permettra d'évoluer et d'intégrer **AUCHAN** en 2011 au poste d'Acheteur International Lots techniques pour la construction et la rénovation des magasins Auchan dans le monde. Mon rôle consiste à définir et mettre en œuvre la stratégie achat des familles Lots Techniques pour les 5 activités du Groupe **AUCHAN** dans 10 pays (246 M€).

En 2017, je prends en charge la responsabilité promotion/marketing des produits énergies

La tendance à venir dans ton métier /secteur ?

Management des coûts (budgets) / Maîtrise des consommations d'énergie / implication dans la prescription du juste besoin / vers un monde plus digital.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

- Ma vision externe à la grande distribution est un atout pour appréhender les projets différemment et bousculer, avec expertise, la manière de travailler
- J'ai eu de l'audace et de la persévérance, en 2012 lorsque nous avons installé le 1^{er} Hyper en France en éclairage LED. Personne n'y croyait ! Nous avons montré les économies réalisées (57% en un an). Aujourd'hui, le déploiement est prévu dans tous les magasins d'ici fin 2018 !
- Mon expertise sur des lots techniques (éclairages, CVC)

Et pendant ton temps libre ?

Ma famille et notamment ma fille de 20 mois. Un peu de sport et des voyages.

Ton ambition

Continuer à m'investir dans mon travail avec passion tout en préservant un équilibre avec ma vie privée

Ta philosophie de vie

Profiter de chaque jour car on ne sait pas de quoi demain sera fait !

Ce que la vie t'a appris

J'ai appris à prendre du recul pour trouver des solutions. Pour cela, j'envisage souvent plusieurs scénarios afin de faire face à toutes les situations.



Pascal PIROTTE

DRH Adjoint et Directeur de la transformation METRO FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1992

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je commence ma carrière en faisant de l'audit Interne chez **STOC** (aujourd'hui Carrefour Market) pendant 2 ans puis en dirigeant un supermarché de 60 personnes à 26 ans. Au bout de 3 ans, je prends une année sabbatique et pars faire le Tour de l'hémisphère Sud. De retour en France, je réintègre STOC et sa filiale **PG** puis deviens rapidement RH opérationnel. Quatre années plus tard, **ATAC** m'offre le poste de DRH réseau (100 magasins) puis de Directeur de région (13 magasins/700 personnes).

En 2007, je crée avec un associé un site E-Commerce dans le Scrapbooking et déménage à Bourges avec ma famille. L'affaire roule mais je souhaite retrouver le management d'une grande structure.

Michaël Page me propose alors la direction d'un entrepôt chez **METRO** qui me confie la responsabilité de la diversification et du 1^{er} site internet de METRO. J'ai ensuite dirigé l'Omnicanal & les Services chez METRO FRANCE (94 entrepôts, 9500 collaborateurs et 4,2 Milliards de CA) soit un périmètre de 400 personnes.

Depuis Octobre 2018, je suis DRH adjoint et Directeur de la transformation.

Qu'as-tu changé dans ton job actuel ?

J'ai défini avec le Comex la stratégie et positionner le rôle du E-Commerce dans une société tournée essentiellement vers ses entrepôts. Nous avons donné du sens à l'Online en montrant aux collaborateurs que l'omnicanal enrichit la relation clients et mis en place d'un « Comité Change » pour élaborer et suivre notre plan d'action omnicanal.

La tendance à venir dans ton métier ?

Après le Multicanal, le Crosscanal... nous parlons aujourd'hui d'Omnicanal. L'enjeu se situe davantage dans l'accompagnement au changement des entreprises de Distribution comme METRO que dans le déploiement du seul « Click and Mortar ».

Si tu changeais de métier ?

Peu importe le sujet et le domaine, ce qui m'intéresse c'est d'enrichir l'ADN d'une entreprise - si possible de grande taille - en ayant un lien très fort avec l'opérationnel et le client.

Et pendant ton temps libre ?

En famille avec ma femme et mes deux enfants. Sinon, je suis un fan de photos et de voyages et j'aime pratiquer, de temps en temps, du tennis de table.

Tes plus belles réussites

- Le tour du monde réalisé en un an, peu d'années après l'IFAG parce qu'il s'agit de la réalisation d'un rêve de gosse !
- Mon expérience entrepreneuriale a été une « réussite personnelle » car elle m'a énormément appris sur moi, mes folies, mes limites ! Elle fut également une aventure collective incroyable avec mes associés, ma famille.



Rémi REBORD

Responsable Développement immobilier
ALDI NORD FRANCE

IFAG Lyon - Promotion 1994

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ayant toujours côtoyé la distribution durant mes études (job divers ou stages) puis ayant créé un **cabinet immobilier** à la fin de mon DESS en GRH, j'ai eu l'opportunité de mixer les deux chez le discounter **Lidl** en étant responsable immobilier sur plusieurs départements.

J'ai occupé cette fonction pendant 12 ans maintenant, après être passé par l'exploitation. En 2016, je rejoins **Aldi** en tant que Responsable Développement Immobilier de la région Nord

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création, avec l'aide de ma fiancée de l'époque (qui est devenue ma femme depuis), de ma 1^{ère} société. Nous avions 25 ans, et même si la simulation de la créa de l'IFAG est intéressante, ce fut pour nous un véritable challenge. Surtout que nous avons fait le choix d'avoir des salariés (et non pas des agents commerciaux) et que les fins de mois arrivaient très vite. Je crois que finalement notre jeunesse nous a donné la dose d'insouciance suffisante pour faire face.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Les créations de nouveaux sites (entre 70 et 90 ouvertures par an au niveau national) vont forcément se ralentir, faute d'opportunités et faute de vision de nos politiques. Mon métier sera donc de plus en plus orienté vers la gestion du parc existant et son évolution. L'immobilier et la distribution sont deux mondes très dynamiques, qui se renouvellent tous les jours. Je ferai donc sans aucun doute des choses que je n'imagine pas aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Je serais restaurateur de véhicules anciens ou de sport. C'est une passion qui demande du temps et que j'ai du mal à assouvir. C'est comme dans la gestion de toute organisation, il faut s'avoir mettre les mains dans le cambouis mais quel plaisir quand tout fonctionne et que l'on peut faire partager le fruit de son investissement.

Et pendant ton temps libre ?

Du sport, afin de garder un équilibre mental et physique. Beaucoup de bricolage car j'essaye de finir le chantier de ma vie : ma maison. Des sorties (si possible en véhicules anciens) ou des voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- Si l'on veut rester sur une vision uniquement professionnelle, je dirais avoir un métier qui me satisfait, sur le plan émotionnel et intellectuel, que j'ai l'impression de connaître et qui pourtant chaque jour me fait découvrir quelque chose.
- Avoir su et pu, grâce à mon entourage, prendre le risque de la création d'entreprise.



Benjamin ROBERT

Chargé du développement commercial
EXCÉDENT ELECTROMÉNAGER

IFAG Toulouse - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai réalisé ma dernière année IFAG au sein des **Fromageries occitanes** (Groupe 3A) sur un poste de trésorier. Afin de rédiger mon mémoire et trouver une problématique cohérente avec mon projet professionnel, j'ai dû m'intéresser aux différents postes du service Comptabilité / Contrôle de gestion dans lequel j'évoluais. J'ai alors découvert le poste de Crédit Manager.

Une opportunité en tant que Credit Manager s'est présentée chez **Chausson Matériaux** dès mon diplôme en poche. Ma mission consistait alors à m'assurer de la solvabilité financière de nos clients est à fixer des lignes d'encours (crédit) en accord avec les chefs d'agence. En Août 2011, je deviens responsable d'une agence de 15 salariés et de son résultat d'exploitation. Une première expérience de management de 3 ans très riche.

En 2014, je pars aux Antilles et deviens Directeur Adjoint d'un restaurant (**Bonito**) à Saint Barthélémy avec la supervision d'une équipe de 30 personnes et d'un CA de 4M€.

Je reviens dans la région toulousaine en 2018 et suis aujourd'hui en charge du développement commercial d'Excédent Electroménager.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Celle que je suis en train de vivre. Le milieu du bâtiment n'est peut-être pas très « sexy » au premier abord mais plein de très belles valeurs. C'est aussi un secteur d'activité très formateur. C'est une première expérience très réussie.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Evaluer le risque client dépend énormément du secteur d'activité sur lequel on évolue ainsi que des tendances du marché. Dans le milieu du bâtiment, nous traversons des années extrêmement difficiles, nous devons rester très vigilants. Les positions des assureurs crédit et de l'Etat rentrent également en compte dans ce métier. La tendance peut rapidement s'inverser.

Et pendant ton temps libre ?

J'aime énormément voyager. J'espère pouvoir découvrir encore de très nombreux pays.

Tes plus belles réussites

- Les très belles relations que j'entretiens avec mes proches.
- L'achat d'une maison avec ma petite amie rencontrée à l'IFAG !
- Et bien sûr, un projet professionnel qui se confirme à travers ces premières expériences.



Bruno SANLAVILLE

Fondateur, expert dernier kilomètre et livraison en zone urbaine

BSC Business Stratégie Conseil

IFAG Lyon - Promotion 1996

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Expérience de plus de 20 ans dans le transport express chez **Jet Services**, puis **TNT/Fedex**. J'ai occupé de nombreuses fonctions : Chef de produits, Chef de Marché, Directeur Marketing et Business Development, Directeur E-commerce et Solutions Marché. Entre 2008 et 2016, j'ai créé notamment, et développe l'offre de service de livraison pour les particuliers au sein de TNT Express devenu Fedex. En 2017 je quitte la multinationale et je développe mon cabinet de conseil, **BSC Business Stratégie Conseils**, spécialisé sur le dernier kilomètre en e-commerce, retail et transport où j'accompagne tous types de structures : grands groupes, PME et start-up.

Début 2019, je prends la direction de **Vert Chez Vous**, filiale de Labatut Group pour développer son activité sur l'ensemble du territoire national et digitaliser son offre. Vert Chez Vous est l'un des pionniers en France de la logistique urbaine verte du dernier kilomètre depuis 2011.

L'aventure dure 1,5 an jusqu'en Avril 2020 où je reprends mon activité de conseil avec **BSC**

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Je suis convaincu qu'il n'y aura plus de performance économique sans performance sociétale, sans prise de conscience collective et cocréation avec l'ensemble des parties prenantes.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Je suis passionné par le digital, la e-logistique et l'innovation, j'ai acquis depuis toutes ces années d'une vision à 360° de la logistique tant dans un contexte B2B que B2B2C. Je reste fidèle aux drivers qui me tiennent à cœur depuis de nombreuses années : contribuer au développement de services de qualité, digitaliser des offres et surtout donner du sens.

Ce que la vie t'a appris ?

Ne rien lâcher, et remise en question permanente.

Et pendant ton temps libre ?

Je surfe ... sur les réseaux sociaux et sur internet. J'essaye de toujours être à l'affût des nouveautés, des nouveaux concepts ou des nouveaux modèles à l'étranger ou en France.

Ton ambition ?

Continuer à contribuer à l'écosystème du dernier kilomètre en France et favoriser le verdissement des livraisons en engageant le consommateur à faire le choix de l'éco-responsabilité

Ta philosophie de vie ?

Soit je gagne, soit j'apprends...

Il n'y a qu'une façon d'échouer c'est d'abandonner avant d'avoir réussi !



Alexandre TABACOFF

General Manager North Asia DUFY

IFAG Paris - Promotion 1989

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès ma sortie de l'IFAG Paris en 1989, je pars en coopération pour la compagnie d'assurance GAN ITALIA à Rome en avant-poste des équipes d'audit interne françaises. De retour en France, j'occupe le poste de responsable réseau retail pour **ENI-AGIP** (Distribution de produits pétroliers) ou je fais mes armes en retail durant 5 ans. Je suis par la suite recruté par **Sunglass Hut** comme district manager en charge des magasins situés en Italie, Suisse et France.

Trois ans plus tard, j'accepte un nouveau challenge chez **CAPILUX** (travel retail de produits de grande consommation électronique) puis enchaîne chez **LVMH Starboard Cruise Services** où j'ouvre le siège européen basé à Gênes, faisant de Costa Croisières le contrat le plus rentable du groupe en moins de 3 ans. C'est à ce moment-là que les **Aéroports de Rome (AdR)** me proposent de diriger les duty free dont l'EBITDA est porté sous ma direction à 15.1% du CA et dont la valeur absolue est multipliée par 8.2 en moins de 5 ans.

En 2009 une private equity me recrute comme CEO d'**Island Companies Ltd**, un consortium basé dans les Caraïbes

spécialisé dans le retail de produits de grandes marques de luxe.

Sept ans plus tard, je rejoins **Dufry** en tant que Directeur Général Cruise Asia, puis depuis Mai 2019 en tant Directeur pour l'Asie du Nord. Un secteur stratégiquement très important pour notre groupe, qui s'étend de Macau jusqu'au Japon.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Dufry est le leader mondial en travel retail. Ce leadership n'est pas seulement celle du chiffre d'affaires mais aussi celui de concepts retail innovants, flexibles en fonction des cultures locales et profondément tournés vers la personnalisation du service offert à nos clients, ce qui inclue par exemple les commandes pré-voyage et la livraison gratuite des achats duty-free au domicile. C'est cette capacité à être en permanence innovant et proche de nos clients qui nous assure un leadership mondial incontesté.

Si tu changeais de métier ?

Changer de métier ? Vous blaguez ?!

Et pendant ton temps libre ?

Je vis à Hong Kong et pars dès que j'en ai l'occasion visiter l'Asie. Je cours 2 f/sem et j'ouvre des bouteilles de Chablis à quiconque me rend visite !

Tes plus belles réussites

- Être parvenu à rapidement m'adapter puis réussir en Europe, en Amérique du Nord et maintenant en Asie. Cela requiert de l'empathie pour les autres mais aussi une capacité à transmettre passion et méthode de travail.
- Faire un job qui me passionne, transmettre cette passion, susciter des vocations.
- La reconnaissance de l'industrie du travel retail pour le travail de nos équipes en recevant les DFNI Awards pour nos concepts retail innovants.



Nicolas VIDAL

Chef de produit DECATHLON INTERNATIONAL

IFAG Toulouse - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai poursuivi l'ensemble de mes études en alternance. Mon DUT Tech de co comme chef de rayon chez **Géant Casino**, puis l'IFAG Toulouse en tant que commercial BtoB chez **Réparation Services** pendant 2 ans. Mon objectif était de manager plutôt dans le retail autour de mes passions : le rugby et la pêche. Sur les conseils du staff de l'école, j'intègre **Decathlon** en CDI lors de ma 3^e année pour prendre en charge le rayon Sports collectifs du magasin de Colomiers.

J'évolue au bout de 2 ans et rejoins le magasin de La Teste de Buch au poste de Responsable service client et encaissement, (équipe de 10/30 pers. selon les saisons). Deux ans plus tard, je reviens sur Toulouse et prends la co-direction, à 27 ans, du magasin d'Escalqens comprenant 60 personnes. Mon rêve était de participer à l'ouverture d'un nouveau magasin. Chose faite début 2011 avec l'ouverture du magasin de Rodez. Une expérience humaine et collective fabuleuse !

En 2013, je suis nommé Directeur commercial France pêche au siège.

J'ai alors la responsabilité de la stratégie, (CA, merchandising, pricing, animation commerciale, outils généraux...) des 240 magasins ayant un rayon pêche.

En 2016, je deviens Retail Supplier chez **Decathlon International** à Bordeaux et depuis janvier 2018, je suis chez de Produit au sein de la même structure.

Une expérience professionnelle marquante ?

Le fait de devenir « patron » d'une équipe à l'âge de 23 ans ! J'ai compris à ce moment-là, ce que revêt la responsabilité humaine tant en termes de recrutements, de formation que de licenciements.

Si tu changeais de métier ?

Je créerais mon entreprise dans le service aux entreprises.

Et pendant ton temps libre ?

Je pêche, m'occupe de ma famille et de mes deux fils en amenant mon plus grand s'entraîner au rugby, une autre de mes passions.

Tes plus belles réussites

- Le 1^{er} jour d'ouverture du magasin de Rodez sur lequel nous avons travaillé pendant 6 mois. Parti de zéro, nous avons recruté 40 personnes. Une vraie réussite humaine mais aussi en résultats chiffrés !
- Avoir su faire évoluer des collaborateurs sur de nouveaux métiers.
- La stratégie déployée dans mon rôle actuel qui nous permet de gagner des parts de marché significatives !